

Février 1992

# **LE COMMERCE FRANCO-CHINOIS**

## **COMMENT CA MARCHE ?**

*Dossier réalisé par Meiru ZHAO*

*Sous la direction de Patrice SALINI*

**MINISTERE DE L'EQUIPEMENT, DU LOGEMENT,  
DES TRANSPORTS ET DE L'ESAPCE**

**OBSERVATOIRE ECONOMIQUE ET STATISTIQUE DES TRANSPORTS  
55, rue Brillat Savarin 75 013 PARIS**

# SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	3
1ère PARTIE : METHODOLOGIE .....	4
I.1 - RECHERCHE DE SOCIETES QUI TRAVAILLENT AVEC LA CHINE ..	6
I.2 - CONTACTS AVEC DES IMPORTATEURS POUR RECUEILLIR DES INFORMATIONS .....	7
IIème PARTIE : L'ORGANISATION DU COMMERCE AVEC LA CHINE .....	9
II.1 - ORGANISATION DE L'EXPORTATION VERS LA CHINE .....	9
II.1.1 - LA CHAINE DE DECISION DU COTE CHINOIS .....	11
II.1.1.1 - L'Utilisateur final .....	11
II.1.1.2 - Les prescripteurs .....	12
II.1.1.3 - Les autorités locales .....	13
II.1.1.4 - Les autorités centrales .....	14
II.1.1.5 - La corporation d'import/export .....	14
II.1.2 - LES DEMARCHES AUPRES DES AUTORITES FRANCAISES	18
II.1.2.1 - Les marchandises non libérées .....	18
II.1.2.2 - Contrôle de la Destination Finale (CDF) .....	18
II.1.3 - LE SCHEMA GENERAL DU PROCESSUS EXPORT VERS LA CHINE .....	20
II.2 - ORGANISATION DE L'IMPORTATION EN PROVENANCE DE CHINE	22
II.2.1 - LES CONTINGENTS, LES QUOTAS ET LE FORM A .....	22
II.2.2 - LA DISTRIBUTION DES QUOTAS PAR LE MOFERT .....	23
II.2.3 - LE SYSTEME DE LICENCES D'EXPORTATION CHINOIS ....	24

II.2.4 - LA TOUTE-PUISSANCE DES CORPORATIONS D'I/E DANS L'EXPORTATION .....	25
II.3 - LA CHAINE DE TRANSPORT CHINOIS POUR L'I/E .....	26
II.3.1 - LE TRANSPORT MARITIME .....	26
II.3.2 - LES CORPORATIONS EN CHARGE DES TRANSPORTS INTERNATIONAUX .....	27
II.3.3 - LES AUTRES MODES DE TRANSPORT INTERNATIONAL ..	28
II.3.3.1 - Le rail .....	28
II.3.3.2 - Le transport aérien .....	29
II.3.3.3 - Les trajets détournés des marchandises importées de Chine .....	29
 IIIème PARTIE : LES LECONS A TIRER DE L'INVESTIGATION .....	 32
III.1 - LES DIFFICULTES RENCONTREES .....	32
III.1.1 - DANS LA RECHERCHE DES IMPORTATEURS .....	32
III.1.2 - DANS LA RECOLTE D'INFORMATIONS .....	33
III.2 - ANALYSE DU COMMERCE FRANCO-CHINOIS .....	35
III.2.1 - SITUATION GENERALE .....	35
III.2.2 - LA CHINE, FAUT-IL Y METTRE UN PIED? .....	38
III.2.3 - LES MARCHES CHINOIS D'AUTOMOBILE ET D'HABILLEMENT .....	40
III.2.3.1 - Automobile .....	40
III.2.3.2 - Habillement .....	42
 CONCLUSION .....	 45
 ANNEXES .....	 46

## INTRODUCTION

Le rapport d'étude qui suit est le fruit du stage de Meiru ZHAO à l'OEST.

Mlle ZHAO s'est vu confier la mission d'éclairer les nuages de l'organisation du commerce et des transports entre la France et la Chine.

Nous avons choisi avec elle de nous concentrer sur deux marchés principaux - l'un à l'export et l'autre à l'import - de manière à constituer une base concrète d'enquête. Les investigations menées valent autant, on en jugera, par les difficultés rencontrées que par les résultats obtenus. Elles illustrent parfaitement les obstacles nombreux qui demeurent face aux potentialités de développement du commerce franco-chinois.

P. SALINI

## 1ère PARTIE : METHODOLOGIE

Pour effectuer cette étude, il faut d'abord obtenir des informations auprès des entreprises qui travaillent avec la Chine. Mais en France, il y a une multitude de sociétés de ce genre dans différents secteurs ! nous avons décidé de choisir un secteur particulier pour chacun des deux domaines : l'import et l'export.

En 1990, la France a effectué des échanges avec la Chine de 36 produits dans l'exportation et 39 produits dans l'importation (voir TABLEAU I.1).

TABLEAU I.1 : Les produits des échanges avec la Chine (1990) :

Produits	Exports en KF	Imports en KF
Animaux vivants	9 350	2 020
Céréales	635 887	12 732
Autres légumes frais ou congelés et fruits frais	-----	203 117
Matières textiles et déchets	79 919	180 202
Bois et liège	5 034	101
Autres matières premières d'origine animale ou végétale	27 032	103 724
Sucre	-----	386
Boissons	2 314	22 924
Stimulants et épicerie	26 394	217 880
Denrées alimentaires périssables ou semi périssables et conserves	12 466	241 985
Denrées alimentaires non périssables et houblon	79	192 018
Nourritures pour animaux et déchets alimentaires	1 287	49 567
Oléagineux	119 315	180 91
Houille	-----	531 418
Coke	-----	68 454
Dérivés non énergétiques	10 758	148
Minerais et déchets non ferreux	-----	73 972
Ferrailles et poussières de hauts fourneaux	-----	9

Produits	Exports en KF	Imports en KF
Fonte et aciers bruts, ferro-alliages	931	6 855
Demi-produits sidérurgiques laminés	2 081	-----
Barres, profilés, fil, matériel de voie ferrée	17 723	275
Minérales de fer	30	-----
Tubes, tuyaux, moulages et pièces forgées de fer ou d'acier	69 677	19 584
Tôles, feuillards et bandes en acier	33 854	-----
Métaux non ferreux	13 599	45 670
Sables, graviers, argiles, scories	138	50
Autres pierres, terres et minéraux	297	46 733
Ciments, chaux	109	306
Autres matériaux de construction manufacturés	37 27	1 124
Engrais naturels	-----	9
Engrais manufacturés	111	-----
Produits chimiques de base	297 903	493 306
Alumine	828	76
Produits carbochimiques	2 887	-----
Cellulose et déchets	3 794	430
Autres matières chimiques	238 382	315 017
Véhicules et matériel de transport	357 433	260 186
Tracteurs, machines et appareillages agricoles	11 746	5 112
Autres machines, moteurs et pièces	4 897 996	1 602 487
Articles métalliques	526 126	363 234
Verre, verrerie, produits céramiques	14 871	163 454
Cuir, textiles, habillement	49 237	3 961 720
Articles manufacturés divers	274 876	3 162 872
Transactions spéciales	-----	148
<b>Total</b>	<b>7 781 738</b>	<b>12 530 216</b>

Source : Douanes françaises

Dans le Tableau I.1, on constate que le poste "Cuir, textiles, habillement" représentent à lui seul 32% des importations françaises en provenance de Chine. D'autre part, d'après des statistiques du Ministère Chinois des Relations Economiques et Commerciales avec l'Etranger, l'industrie textile est devenue le pilier le plus important des exportations chinoises : c'est elle qui rapporte le plus de devises à la Chine.

Du côté exportation vers la Chine, on trouve les "Véhicules et matériel de transport" avec 357 433 KF. Ce n'est pas le premier poste, mais il est déjà assez représentatif. D'ailleurs, l'importation des voitures par la Chine m'intéresse beaucoup, je voudrais mieux connaître cette affaire.

Les deux secteurs, "textiles et habillement" et "voitures" sont donc finalement retenus pour cette étude. Le travail d'enquête a du être mené en deux phases :

- trouver les sociétés et les organisations qui travaillent avec la Chine,
- recueillir des informations auprès d'elles.

## **I.1 - RECHERCHE DE SOCIETES QUI TRAVAILLENT AVEC LA CHINE**

Jusqu'à présent, une seule entreprise travaille dans le domaine de l'exportation de voitures françaises vers la Chine : PEUGEOT. La tâche a donc été pour ce domaine relativement plus simple.

Mais pour l'importation de textiles et vêtements, en revanche, les choses sont beaucoup plus compliquées. D'après les statistiques de la Douane française, 43% des importations françaises de textiles et habillement sont effectuées par la région parisienne en 1990, soit une valeur de 1,7 milliards de francs. Je décide de limiter mon travail à cette région.

Plusieurs canaux doivent être essayés pour trouver les importateurs de textiles qui travaillent avec la Chine :

- recherche par Minitel,
- visite de petits commerçants chinois dans le 13ème et le 10ème arrondissements de Paris,
- contacts avec le Bureau du Conseiller Commercial près l'ambassade de la Chine en France et d'autres Bureaux de représentation chinois en France,
- envoi de fax aux corporations d'importation/exportation chinoises,
- démarches auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie, du CFCE et du Comité France-Chine,
- enfin, contacter tous mes amis, chinois et français, pour demander de l'aide !

Toutes ces démarches ont conduit à établir une liste d'une quarantaine d'entreprises parisiennes qui importent des textiles et vêtements en provenance de Chine. Ce sont principalement des petites entreprises, la plupart d'entre elles employant moins de 20 personnes.

## **I.2 - CONTACTS AVEC DES IMPORTATEURS POUR RECUEILLIR DES INFORMATIONS**

Pendant mes entretiens téléphoniques, je me suis présentée, pour les toutes petites entreprises de moins de 10 personnes ou les sociétés fondées par des chinois d'outre-mer, comme une étudiante qui cherchait à recueillir des informations pour un mémoire d'études, mais pour les sociétés françaises un peu plus importantes, je me présentais comme travaillant pour l'OEST.

Beaucoup de ces entreprises ont refusé de m'accorder des rendez-vous en disant qu'elles ne donnent jamais aucune information. Seulement un quart d'entre elles ont accepté de me recevoir.



Les rendez-vous les plus fructueux ont été ceux avec les sociétés d'Import/Export chinoises que mes amis m'ont présentées et les sociétés avec lesquelles Mr.SALINI entretient de bonnes relations. Ces importateurs, exportateurs, représentants, transporteurs, etc. m'ont parlé franchement et m'ont donné des informations utiles sur l'organisation des échanges commerciaux avec la Chine. J'ai également trouvé quelques informations, au fur et à mesure, à la Chambre de Commerce et au CFCE.

## **IIème PARTIE : L'ORGANISATION DU COMMERCE** **AVEC LA CHINE**

Les résultats de l'étude sont divisés en trois parties : organisation de l'exportation, organisation de l'importation et description de la chaîne de transport dans les échanges commerciaux avec la Chine.

### **II.1 - ORGANISATION DE L'EXPORTATION VERS LA CHINE**

L'établissement et le développement des relations commerciales avec la Chine sont les préoccupations d'un certain nombre de producteurs français. Pour renseigner l'exportateur sur ses droits, l'informer sur la Chine et faciliter ses rapports avec les chinois, des organisations et institutions, françaises et chinoises, se sont mises à la disposition des exportateurs ; par exemple, la Direction des Relations Economiques Extérieures du Ministère de l'Economie (D.R.E.E.), la Direction générale des Douanes, le Comité France-Chine, la China International Trust and Investment Corporation (CITIC), le China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT), etc.

(voir ANNEXE I : Les adresses utiles en France).

En même temps, il faut que l'exportateur ait aussi la connaissance de l'organe exécutif du gouvernement chinois, le Conseil des Affaires d'Etat (CAE), et le ministère en charge du commerce extérieur, le MOFERT.

#### **- Le Conseil des Affaires d'Etat :**

Le CAE se compose du Premier Ministre, des Vice-Premiers Ministres, de Conseillers d'Etat, des Ministres, des Présidents de Commission, du Contrôleur Général, du Secrétaire Général.

Au sein du CAE, il faut distinguer les réunions plénières qui rassemblent tous les membres désignés ci-dessus et le comité permanent du CAE qui regroupe le Premier Ministre, les Vice-Premiers Ministres, les Conseillers d'Etat et le Secrétaire Général.

C'est le CAE qui prend les décrets administratifs, émet les directives et en vérifie l'exécution. Le CAE dirige le travail des différentes Commissions, des Ministères et des Bureaux. Il est aussi responsable de l'élaboration du Plan qui doit être approuvé par l'Assemblée Nationale du Peuple avant d'être mis en application par ses soins. Il en est de même pour le budget de l'Etat.

**- Le MOFERT :**

Le ministère en charge du commerce extérieur est actuellement connu sous le nom de MOFERT (Ministry Of Foreign Economic Relations and Trade). Ce ministère résulte de la fusion de quatre ministères et commissions existant précédemment :

- . la commission d'Etat de l'Importation et de l'Exportation ;
- . le Ministère du Commerce Extérieur ;
- . le Ministère des Relations Economiques avec l'Etranger (précédemment surtout chargé de l'aide que la Chine apporte aux PVD) ;
- . la Commission des Investissements étrangers.

Les missions du MOFERT sont par conséquent orientées dans trois directions :

- . une fonction d'administration et de contrôle du commerce d'import-export courant de la Chine ;
- . une fonction de gestion de l'assistance que porte la Chine aux PVD. Cette activité qui consista à aider de nombreux pays à s'équiper (construction du chemin de fer de Tanzanie, etc.) a permis à la Chine de développer très rapidement une activité d'ingénierie et d'ensemblier pour de grands travaux effectués à l'étranger ;
- . et une fonction d'attirer et contrôler les capitaux étrangers qui viennent s'investir en Chine.

Le MOFERT est organisé en une vingtaine de bureaux. Outre les bureaux à compétence purement administrative, on peut trouver deux grands types de bureaux :

- . ceux qui sont spécialisés dans une discipline ou une activité : le Bureau des Traités et des Lois, le Bureau de l'Assistance à l'Etranger, ...
- . ceux qui sont spécialisés dans une zone géographique : les Bureaux 1,2 et 3 sont chargés plus particulièrement d'étudier les problèmes bilatéraux entre la Chine et différentes zones géographiques (Europe de l'Est, Asie-Japon, Afrique-Europe de l'ouest et du Nord, Amérique du Nord, Océanie).

Après avoir fait ces études préalables, l'exportateur français devrait entrer en contact avec ses interlocuteurs chinois et, en même temps, faire les démarches nécessaires auprès des autorités françaises.

### **II.1.1- LA CHAINE DE DECISION DU COTE CHINOIS**

Pour les français, il est toujours difficile de percevoir le cheminement qui va de la naissance de l'idée d'un projet d'exportation vers la Chine jusqu'à sa réalisation. Pour mieux comprendre le processus de décision du côté chinois, on va essayer de repérer les décideurs et mettre en valeur les changements récents dans ce processus.

#### **II.1.1.1 - L'Utilisateur final**

Le terme d'end-user (utilisateur final) connaît une grande popularité en Chine. En fait, c'est l'équivalent du terme "client" dans les pays occidentaux. Mais de façon formelle, le client est quasiment toujours une corporation d'I/E qui cède ensuite la propriété des produits importés à l'utilisateur qualifié pour cela d'utilisateur final. L'utilisateur final peut ainsi être une usine, une administration, un hôpital, un institut de recherche ou un hôtel.

Dans les années 70, l'utilisateur était généralement inconnu. Le contrat qui avait été conclu par des corporations d'I/E chinoises stipulait un port de destination où était envoyé le matériel, mais on n'avait ensuite aucune idée, côté fournisseur, de l'endroit où il était installé.

Depuis la politique d'ouverture, l'influence de l'utilisateur final est fortement croissante dans le processus de décision, car dès lors c'est lui qui sera responsable de la bonne utilisation des produits importés et de la rentabilité des investissements effectués.

Sur le plan technique, l'utilisateur final devra justifier de ses préférences après avoir procédé aux comparaisons entre les offres concurrentes possibles. Ce choix technique n'est pas simple à faire et il reçoit un certain nombre de conseils de la part d'une série de gens qu'on peut appeler les "prescripteurs".

### **II.1.1.2 - Les prescripteurs**

Les prescripteurs sont de plusieurs types. On peut d'abord distinguer des "prescripteurs institutionnels". Il s'agit par exemple des organismes de recherches spécialisés dans les domaines concernés.

Il peut s'agir aussi d'une section spéciale du Ministère. Bien d'autres instituts ou organismes de ce type existent en Chine. Ils comprennent des ingénieurs dont le métier est d'étudier les techniques nouvelles dans le monde et capables de conseiller utilement l'utilisateur final. Quand un utilisateur final fait appel à des organismes de ce type, ces derniers constituent des prescripteurs puissants dont l'influence peut être prépondérante.

Il existe aussi des prescripteurs informels. L'expérience montre que les différentes usines chinoises ont souvent des contacts entre elles constituant un réseau d'informations parfois très ramifié et très complexe. La force de ce réseau réside dans quelques points forts simples :

- les usines dans une même spécialité en Chine sont souvent nombreuses, mais étant situées dans des régions différentes, les rapports de concurrence entre elles sont, sauf exception, peu acerbés ;
- les directeurs de ces usines, ingénieurs de formation, sortent d'un nombre d'écoles réduit et forment entre eux un réseau qui rappelle celui des "mafias" des grandes écoles françaises.

Comme il y a toujours une usine qui réussit à mener son projet à bien avant les autres, elle sert de modèle aux autres entreprises de même type. Dans ce cas, les dirigeants de l'usine modèle jouent souvent le rôle de "prescripteurs informels".

Dans tous les cas, ces prescripteurs sont des conseillers plus ou moins écoutés dont l'intervention peut grandement faciliter les contacts. Mais il restera à l'utilisateur final, convaincu techniquement, à obtenir les différentes autorisations administratives nécessaires.

### **II.1.1.3 - Les autorités locales**

Selon la situation et l'importance de l'utilisateur final, il peut dépendre de plusieurs types de structure.

Supposons que ce soit une usine de taille importante. Dans ce cas elle peut dépendre administrativement directement du Bureau technique compétent de la province. Le Bureau lui-même comprend différents départements, et parmi ceux-ci, il y a généralement un Département de la Planification ou équivalent, en charge des investissements dans le domaine concerné par le Bureau et parfois un Département des Relations avec l'Etranger qui s'occupe des projets faisant intervenir une partie étrangère.

Au dessus du Bureau compétent de la province, on trouve les deux Commissions du Plan et de l'Economie. L'approbation de l'une ou l'autre des Commissions compétentes est absolument nécessaire pour qu'un projet puisse aboutir. Dans le passé, cette opération était décrite sous le terme "d'inscription au Plan". A l'époque où le Plan était impératif, l'inscription au Plan était gage de certitude sur l'issue du projet, car elle signifiait que tout était prêt. Il suffisait de trouver un accord dans les négociations avec l'exportateur français.

Maintenant, l'inscription au Plan est restée une condition nécessaire mais n'est plus suffisante. En effet, pour un grand nombre de cas, le Plan est devenu indicatif. Il signifie simplement que la Commission du Plan ou la Commission Economique

approuve le projet mais ne garantit pas du tout son financement. Il faut encore que l'usine ou les administrations qui soutiennent le projet arrivent à le financer.

Enfin, au niveau local, le dernier examen important est le passage devant la Commission ou le Bureau des Relations Economiques et Commerciales avec l'Etranger de la province. Cet organisme est chargé d'appliquer au niveau de la province la politique économique extérieure de la Chine. Il doit vérifier si les ressources et le financement en devises sont licites. Pour certains produits, il est chargé de la délivrance des licences d'importation ; par exemple, tissus en fibres synthétiques, vêtements en fibres synthétiques, automobiles, ordinateurs, téléviseurs, magnétoscopes, photocopieurs, machines à laver, réfrigérateurs, appareils photo, montres, etc..

#### **II.1.1.4 - Les autorités centrales**

Le gouvernement central apparaît essentiellement dans deux cas :

- quand il est nécessaire d'obtenir une licence d'importation qui ne peut être délivrée par le Bureau local des Relations Economiques et Commerciales Extérieures pour les produits comme acier, billettes, ferrailles, caoutchouc naturel, bois, pétrole, laine de mouton, fibres artificielles, sucre, tabac et cigarettes, avions civils, etc.
- quand il est nécessaire d'obtenir l'approbation d'un ministère technique concerné. Ce cas se produit souvent quand une coordination interrégionale s'avère nécessaire ou quand le Ministère veut avoir son mot à dire sur des produits importés en grandes quantités en Chine.

#### **II.1.1.5 - La corporation d'import/export**

Quand tous ces obstacles auront été franchis, il faudra faire appel à une corporation d'I/E pour négocier et signer le contrat, car, en Chine, les contrats avec l'étranger ne peuvent être signés que par des organismes habilités à le faire et qui, comme on le savait déjà, ne sont pas l'utilisateur des produits importés. Ces corporations de

commerce extérieur constituent l'extrémité de la chaîne d'intervenants et, du côté chinois, prennent part aux affaires. Leurs fonctions sont les suivantes :

- elles vérifient que les projets d'importation ont bien reçu toutes les autorisations et que les produits export sont munis de tous les certificats et licences export nécessaires,
- elles s'assurent que les unités chinoises qui importent ont bien leurs crédits en RMB (la monnaie chinoise) et leur allocation de devises,
- elles réclament en temps voulu les crédits documentaires aux sociétés étrangères désireuses d'importer des produits chinois,
- elles désignent, par l'intermédiaire des agents de la compagnie maritime chinoise le bateau sur lequel il faudra que l'exportateur étranger embarque sa marchandise à destination de la Chine et elles réservent sur les bateaux en partance la place qu'il faudra pour charger les produits que la Chine exporte.

On trouve différents types de corporations de commerce extérieur :

**a) Les corporations dépendant du MOFERT :**

Ce sont des corporations de commerce extérieur traditionnelles. Elles sont organisées comme des sociétés d'Etat responsables de leurs profits et de leurs pertes. Elles représentent le bras séculier du MOFERT dont elles dépendent. Depuis quelques années, leur pouvoir est contesté par les autres types de corporations et sociétés mais elles conservent un nombre d'atouts non négligeables.

On peut compter quinze corporations de ce type avec leur siège à Pékin et des filiales régionales (voir LISTE II.1). Certaines corporations ont des bureaux de représentation dans les grandes capitales étrangères. Mais généralement, ces bureaux servent uniquement de liaison et ne se livrent pas à des activités commerciales.



## LISTE II.1 : Les corporations de commerce extérieur dépendant du MOFERT

China National Foreign Trade Transportation Corporation  
China National Chartering Corporation  
China National Packaging Import and Export Corporation  
China Trade Consultation and Technical Service Corporation  
China National Cereals, Oils and Foodstuffs I/E Corporation  
China Native Produce and Animal By-products I/E Corporation  
China National Textiles I/E Corporation  
China National Light Industrial Products I/E Corporation  
China National Arts and Crafts I/E Corporation  
China National Chemicals I/E Corporation  
China National Metals and Minerals I/E Corporations  
China National Machinery I/E Corporation  
China National Instrument I/E Corporation  
China National Technical Import Corporation  
China Silk Corporation

### **b) Les corporations ne dépendant pas du MOFERT :**

A côté des corporations d'I/E dépendant directement du MOFERT, on compte un nombre très important de corporations dotées du droit de négocier et de signer des contrats avec l'étranger. D'une manière générale, ces corporations sont l'émanation d'entités puissantes qui souhaitaient disposer d'une certaine liberté de négociation. Compte tenu des habitudes chinoises, il leur a fallu créer des corporations d'I/E qui ne se sont pas imposées sans difficultés. Essentiellement, il leur a fallu remplir trois conditions indispensables :

- obtenir l'approbation du Conseil des Affaires d'Etat pour exercer leurs activités dans le domaine prévu ;
- disposer d'une clientèle suffisamment importante ou riche pour faire vivre par ses commissions une corporation d'I/E ;

- trouver le personnel qualifié capable d'exercer correctement ce métier.

C'est pourquoi on rencontre surtout trois cas de figures :

- les corporations d'I/E dépendant d'une province ou d'une ville ;
- les corporations d'I/E dépendant d'un ministère ;
- les corporations d'I/E dépendant d'une grosse entreprise.

**c) Les autres types de sociétés. Citons :**

- la CITIC (China International Trust and Investment Corporation) : avec un siège social à Pékin et une filiale à Hong-Kong, la CITIC mène de front les activités les plus diverses comme des activités financières, des activités d'investissements industriels en Chine et d'investissements à l'étranger, des activités de corporation d'I/E, des activités immobilières, et des activités de consultants.
- la Compagnie Everbright : à capitaux chinois, Everbright est une compagnie enregistrée à Hong-Kong et disposant d'une filiale à Pékin. Elle reprend notamment deux des plus importantes fonctions de la CITIC :
  - . servir de partenaire à des sociétés étrangères et les attirer pour qu'elles investissent en Chine ;
  - . jouer le rôle de corporation d'I/E.
- les ITIC : à l'instar de la CITIC, la plupart des provinces et quelques villes chinoises se sont dotées de ITIC (International Trust and Investment Corporation). Une ITIC provinciale joue dans sa province le rôle de la CITIC à l'échelle de la Chine. Toutefois, par la force des choses, elles sont nécessairement plus petites que la CITIC et ne disposent pas de son assise internationale. Leur activité est donc plus modeste bien que de même nature que la CITIC. Il faut noter qu'elles n'ont pas de lien financier ou d'actionariat avec la CITIC en général.

## **II.1.2 - LES DEMARCHES AUPRES DES AUTORITES FRANCAISES**

Les procédures d'exportation des marchandises en France sont divisées en "marchandises libérées", "marchandises non libérées" et "Contrôle de la Distribution Finale (CDF)". Nous parlerons ici des marchandises non libérées et du CDF.

### **II.1.2.1 - Les marchandises non libérées**

Les exportations définitives ou temporaires de marchandises non libérées à destination de tout pays doivent être autorisées. La licence d'exportation matérialise cette autorisation.

Toutes les demandes de licence doivent être établies sur imprimés formule 02. Les dossiers sont adressés au SAFICO (Service des Autorisations Financières et Commerciales) qui en assure la recevabilité en la forme et au fond. Ils sont ensuite transmis au fur et à mesure de leur dépôt au ministère technique compétent qui se prononce sur l'opportunité de délivrer ou non le titre.

Le rôle des ministères techniques compétents, c'est d'autoriser l'exportation après analyse de son impact économique et de déterminer si les produits dont l'exportation est envisagée relèvent ou non du Contrôle de la Destination Finale.

Après avis de la direction technique du ministère concerné, les dossiers sont retournés au SAFICO. Ce service assure la délivrance matérielle de la licence. Il y est mentionné le montant en valeur des exportations autorisées.

### **II.1.2.2 - Contrôle de la Destination Finale (CDF)**

Les matériels de pointe et les produits de haute technologie constituent une composante essentielle de la politique de défense de l'Etat. Les courants d'échange sont, de ce fait, réglementés, et la Douane joue un rôle important dans le contrôle de la destination finale de ces produits. La LISTE II.2 est la base de la réglementation :

## LISTE II.2 : Les produits et technologies soumises au CDF

Matières nucléaires  
Installations nucléaires  
Autres équipements apparentés au nucléaire  
Matériel de guerre  
Machines pour le travail des métaux  
Equipement pour les industries chimiques et pétrolières  
Equipement électrique et générateur d'énergie  
Equipement général pour l'industrie  
Matériel de transport  
Appareillage électronique et instruments de précision  
Métaux, minéraux et produits manufacturés  
Produits chimiques, métalloïdes et produits pétroliers  
Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc.

Pour chaque opération concernant un produit stratégique, la délivrance d'une licence 02 est nécessaire. Cette licence est délivrée sur présentation d'un certificat international d'importation (CII) ou d'un document équivalent qui est fourni préalablement par les autorités compétentes du PAYS de l'importateur du produit. De même, la licence est apurée par la production d'un certificat de vérification de livraison (CVL) ou d'un document équivalent également remis par les autorités compétentes du pays d'importation.

Mais si l'exportateur possède une licence de distribution pour ses produits exportés, cette dernière supprime pour son titulaire l'obligation de fournir un CII et un CVL ou les documents équivalents lorsqu'une licence 02 est nécessaire pour exporter des produits stratégiques soumis au CDF.

Pour avoir la licence de distribution, il faut que l'exportateur français :

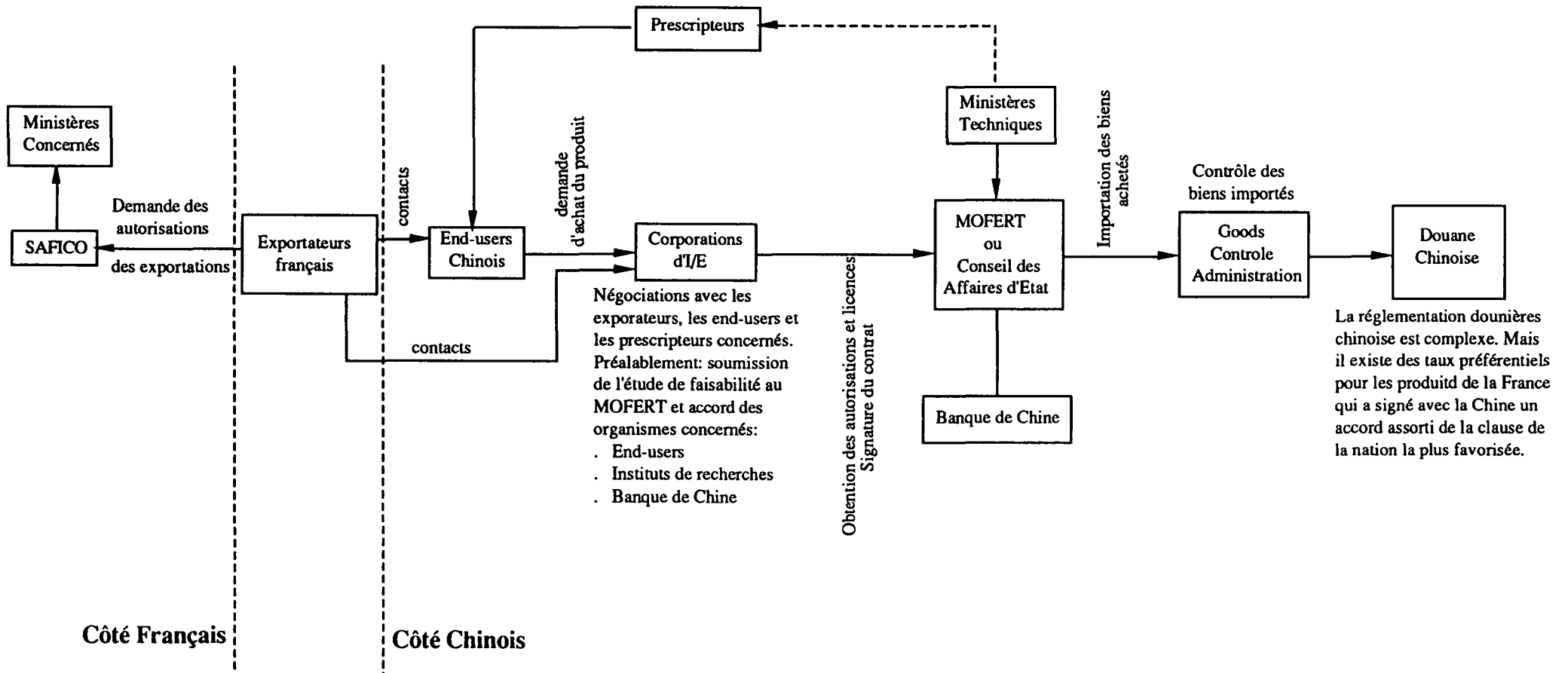
- ait avec l'étranger un courant régulier d'expédition de produits soumis au CDF ;
- entretienne avec son client étranger des relations de société-mère à société-filiale ou de société-filiale à société-filiale.

### **II.1.3 - LE SCHEMA GENERAL DU PROCESSUS EXPORT VERS LA CHINE**

Ainsi, nous pouvons faire une synthèse du processus de l'exportation vers la Chine par un schéma général (voir le schéma de la page suivante).

Le contact avec un acheteur ou avec un interlocuteur chinois qui semble le plus adapté au produit peut être noué à l'occasion d'une correspondance, d'une rencontre lors d'une des nombreuses missions d'achats chinoises en France, mais aussi lors d'une exposition internationale en France, en Chine ou dans d'autres pays. En effet, le voyage d'affaires en Chine, même lorsqu'il intervient très en amont d'une prospection répond à des règles impératives dont la transgression risque d'entraîner l'échec : il faut être invité par un organisme chinois, entreprise ou administration, qui se charge alors des visas, des réservations d'hôtel et de l'organisation du programme. Faute d'avoir suivi ce circuit, il sera normalement impossible d'obtenir des rendez-vous professionnels.

### Exemple schématisé du processus export à destination de la Chine



## **II.2 - ORGANISATION DE L'IMPORTATION EN PROVENANCE DE CHINE**

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, acheter à la Chine n'est pas nécessairement beaucoup plus facile que vendre à la Chine.

La politique chinoise encourage fortement les exportations pour couvrir les importations, mais cette politique rencontre des difficultés. Par exemple, elle se heurte au protectionnisme des marchés extérieurs dans le domaine du textile.

### **II.2.1 - LES CONTINGENTS, LES QUOTAS ET LE FORM A**

Généralement les conflits entre une exportation chinoise "agressive" et des pays clients réticents se résout par la mise en place de contingents ou de quotas. La différence entre les deux formes est que :

- dans le cas de contingents, les importations en provenance de Chine sont autorisées en France uniquement sur présentation d'une licence d'importation délivrée par les autorités compétentes ; le contrôle est ainsi effectué par la France ;
- dans le cas de quotas avec accord d'auto-limitation, au contraire, le contrôle est fait en Chine par le MOFERT qui garantit que le quota sur lequel la Chine et la France se sont mises d'accord ne sera pas dépassé.

Une question de nature différente mais également fort importante se présente aux importations françaises en provenance de Chine : celle des SPG (Système de Préférence Généralisée). On sait que, pour favoriser les exportations des PVD, un certain contingent d'exportations de ces PVD vers les pays développés serait totalement exonéré de droits de douane. La Chine bénéficie en tant que PVD des SPG.

Or ces SPG fonctionnent ainsi : l'exportateur chinois doit fournir à l'importateur français un certificat dit Form A qui lui permet de bénéficier de cette exonération. Ce certificat doit être délivré par les autorités du commerce extérieur chinois. Dans certains cas, c'est la différence entre le paiement ou le non paiement des droits de douane qui rend possible ou pas l'importation de produits chinois.

## **II.2.2 - LA DISTRIBUTION DES QUOTAS PAR LE MOFERT**

Dans le processus administratif des exportations chinoises, on ne peut pas négliger l'importance du MOFERT. Les systèmes d'auto-limitation se doivent d'être extrêmement rigoureux car ils sont basés sur une confiance réciproque. Or ils sont très difficiles à gérer sur un pays aussi vaste que la Chine. Pour y arriver, le MOFERT doit distribuer les quotas.

Prenons le cas des blousons chinois à importer par la France. Un certain quota est à la disposition du MOFERT. Or deux corporations sont intéressées par ces quotas : la China National Textile I/E Corporation qui exporte les blousons et vestes classiques et la China National Animal By-products I/E Corporation qui vend les blousons en plumes et duvet. Le MOFERT doit d'abord répartir les quotas entre ces deux corporations. Ensuite, chaque corporation centrale répartit son quota entre les différentes filiales provinciales ou municipales selon les commandes dont elles disposent et selon les quantités faites par chaque filiale dans le passé. Mais même ainsi, le système n'est pas facile à gérer car la partie chinoise ne peut contrôler au mieux que les dates d'embarquement des marchandises. Or les autorités françaises tiennent essentiellement compte de la date de dédouanement des marchandises. Chaque année de longs pourparlers doivent s'engager entre les diverses administrations pour arriver à un accord sur les chiffres.

Dans la distribution des quotas, la priorité des corporations d'I/E spécialisées est garantie. Par exemple, si un certain quota de T-shirts en coton est à répartir entre la China National Textiles I/E Corporation et la China National Light Industrial Products I/E Corporation, c'est la première qui est garantie.



### II.2.3 - LE SYSTEME DE LICENCES D'EXPORTATION CHINOIS

L'existence de quotas oblige la Chine à une gestion administrative imposée par l'extérieur. Mais des contraintes chinoises justifient la mise en place de licences export.

En effet, la décentralisation du commerce extérieur chinois oblige le MOFERT à un certain contrôle pour éviter des dérapages. Ces dérapages peuvent être de deux ordres essentiellement :

- Certains produits chinois sont extrêmement demandés notamment par la communauté chinoise d'outre-mer (ex : produits de médecine traditionnelle chinoise, produits alimentaires, etc.). Ces produits peuvent atteindre à l'étranger des prix très supérieurs à ceux qui sont pratiqués en Chine même. Il ne s'agit pas, pour une région ou une province d'accepter de les vendre à bas prix pour se procurer des devises facilement.
- De plus en plus souvent, la Chine cherche à mettre en place une politique commerciale d'ensemble pour un certain nombre de produits importants. Cette politique d'ensemble suppose la mise en place d'un circuit de distribution cohérent : soit par des organismes chinois eux-mêmes, soit par des agents désignés par les corporations chinoises. Il faut alors éviter que des outsiders ne viennent perturber le marché. La délivrance de licences export permet de contrôler les méthodes de distribution des produits qui y sont assujettis.

Le système de licences export fonctionne à trois niveaux :

- les produits les plus importants, sont contrôlés par le MOFERT à Pékin directement.

ex : maïs, champignons, thés, soja, soie, coton (produits de coton), fibres textiles synthétiques, poil de lapin, pearls, charbon, pétrole (brut et raffiné), acier, fonte brute, déchets de fer et d'acier pour la refonte, siliciure de fer, matières

en cuivre, matières en aluminium, etc.

- une deuxième catégorie de produits est contrôlée au niveau de quatre grandes régions correspondant à quatre grands ports d'embarquement : Shanghai, Tianjin, Dalian et Canton.

ex : produits traditionnels chinois (alimentaires ou pharmaceutiques), riz, animaux vivants, peaux et pelleteries brutes, laine, bois, ramie, papiers, contre-plaqué, ordinateurs, cire, coke, terres rares, minerais (antimoine, fer, manganèse, nickel, plomb, tungstène, zinc), produits de tungstène, matières en antimoine, antimoine oxydé, antimoine sulfuré, etc.

- une troisième catégorie de produits peut être exportée pourvu que la licence export soit délivrée par le Bureau du Commerce Extérieur de la province ou de la municipalité.

ex : produits traditionnels chinois (alimentaires et pharmaceutiques), sucre, sel, huile de cacahouète, acide de citron, laque, caoutchouc, jute et chanvre, pétards, porcelaine, tapis, draps, robes et pantalons arabes, ciment, éphédrine, tétracycline, vitamine C, sulfadiazine, soude caustique, soude du commerce, toluène, polystyrène, polypropylène, Résine ABS, alumine, ferro-alliages, alliages manganésien, minerais de chrome, minerais de molybdène, minerais de magnésium et ses demi-produits, etc.

#### **II.2.4 - LA TOUTE-PUISSANCE DES CORPORATIONS D'I/E DANS L'EXPORTATION**

De ce qui précède, résulte ce qui peut paraître un curieux paradoxe : alors que les importations chinoises ont échappé dans nombre de cas aux grandes corporations du MOFERT, les exportations chinoises sont encore solidement tenues par ces mêmes corporations d'I/E. La raison en est finalement simple à comprendre : bien

peu de produits chinois importants échappent au double contrôle des quotas imposés par l'étranger et des licences export imposées par le gouvernement chinois.

Dans ces conditions, lorsque les produits sont l'objet d'un quota étranger, on peut être pratiquement sûr que ces produits sont pris en charge exclusivement par une ou plusieurs grandes corporations du MOFERT.

## **II.3 - LA CHAINE DE TRANSPORT CHINOIS POUR L'I/E**

### **II.3.1 - LE TRANSPORT MARITIME**

Le principal moyen de transport pour l'import-export en Chine est bien sûr le transport maritime. Traditionnellement, les chinois avaient l'habitude et quasiment l'obligation d'acheter leurs produits FOB pour les transporter sur des bateaux chinois. De plus en plus, les corporations acquièrent une plus grande liberté qui fait qu'un certain nombre de contrats sont désormais conclus en CIF.

La Chine dispose de 18 000 km de côtes mais le nombre de grands ports est relativement réduit. On peut distinguer trois séries de ports en Chine.

- les ports du nord de la Chine : les quatre plus importants sont Tianjin, Dalian, Qinhuangdao et Qingdao ;
- les ports du centre de la Chine : c'est d'abord le port de Shanghai mais aussi une série d'autres ports destinés à décongestionner le premier port de Chine ;
- les ports du sud de la Chine : le sud est pauvre en ports, le seul port important est celui de Canton, le Huangpu Port, qui est à l'embouchure de la rivière des Perles. On peut aussi citer les ports moins importants de Zhanjiang et de Fuzhou.

On ne peut oublier de mentionner Hong-Kong qui en fait sert beaucoup de port au sud de la Chine : les marchandises arrivent là pour être réparties sur les petits ports de la côte ou, au contraire, regroupées.

Dans tous ces ports, le transport des marchandises générales se fait essentiellement en conventionnel. Cependant, le transport par conteneurs se développe de plus en plus. Par exemple, la China Ocean Shipping Company (COSCO) a deux porte-conteneurs pour les lignes France-Chine.

Pour les pièces des voitures Peugeot exportées en Chine, le transporteur de Peugeot, GEFGO, les fait transporter par camions au port du Havre ou au port de Marseille, ensuite elles sont mises dans les porte-conteneurs de COSCO. Ces bateaux passent par Singapour et Hong-Kong avant d'arriver au port de Huangpu à Canton et finalement, ces pièces sont transportées par camions jusqu'à l'usine Peugeot-Guangzhou.

### **I.3.2 - LES CORPORATIONS EN CHARGE DES TRANSPORTS INTERNATIONAUX**

La Chine dispose de deux principales sociétés nationales travaillant dans le domaine du transport international, dépendant chacune d'un ministère : le Ministère des Communications et le MOFERT.

- La corporation dépendant du Ministère des Communications : COSCO (la Chine Ocean Shipping Company). Elle est la seule société d'armement maritime de la Chine. Son siège est situé à Pékin, mais avec des branches à Dalian, Tianjin, Qingdao, Shanghai et Canton. COSCO fut fondée en 1961 et opère depuis lors comme un armateur complet possédant des navires, les prenant en affrètement à temps, etc.. COSCO fait ainsi naviguer environ 620 bateaux, ce qui en fait l'un des plus grands armateurs du monde. COSCO a créé deux lignes régulières France-Chine : la ligne méditerranéenne, trois bateaux par mois, et la ligne atlantique, quatre bateaux par mois.
- La corporation dépendant du MOFERT : SINOTRANS (la China National Foreign Trade Transportation Corporation). Elle est la grande société de transit en Chine

depuis 1955. Ses activités recouvrent différents services : transports de tous les modes, stockage, manutention, éventuellement fumigations, de tout produit importé ou exporté par la Chine. SINOTRANS est représentée dans tous les ports de Chine et a des contacts avec 300 ports dans le monde.

Ces deux sociétés de transport international sont en concurrence depuis longtemps. Appuyée par le Ministère des Communications, COSCO possède une puissance professionnelle considérable en se concentrant sur le transport maritime international. Mais SINOTRANS, société de multiples activités, avec le ferme soutien du MOFERT, a beaucoup de contacts avec les sociétés étrangères et donc beaucoup de tâches de transport. Il arrive que le MOFERT, dans la transaction avec les entreprises étrangères, leur conseille de faire appel aux transporteurs étrangers au lieu de COSCO, qui ne manque pas alors de manifester son mécontentement.

### **II.3.3 - LES AUTRES MODES DE TRANSPORT INTERNATIONAL**

#### **II.3.3.1 - Le rail**

En Chine, les transports internationaux par rail sont encore modestes, ils concernent essentiellement quatre routes :

- le transport par rail vers l'URSS, les anciens pays socialistes européens et la Corée du Nord ;
- le transport de conteneurs par rail par le transsibérien vers l'Europe occidentale et l'Iran ;
- le transport par rail reliant Hong-Kong au continent ;
- le transport par rail entre la Chine et le Vietnam.

### **II.3.3.2 - Le transport aérien**

Encore très modeste par le poids de marchandises transportées, il se développe rapidement au fur et à mesure qu'augmente la flotte aérienne et que s'aménagent les aéroports.

En 1989, la Chine était reliée à plus de trente villes des différentes parties du monde (sauf d'Amérique latine). La modernisation de la flotte a commencé en 1973/1974 avec l'acquisition d'une trentaine de Trident britanniques et de dix Boeing 707. En 1987, le parc comportait près de 200 aéronefs : Trident, Boeing, MD-80, Airbus, A 310, Tupolev 154, etc..

Une importante décision a été prise en 1987 sur le transport aérien en Chine. Auparavant, une seule administration, la CAAC (Civil Aviation Authority of China) remplissait trois rôles en principe différents dans les pays occidentaux : celui de compagnie aérienne nationale et internationale, celui d'organisme de tutelle de la compagnie aérienne (équivalent à celui de la Direction Générale de l'Aviation Civile en France) et celui de gestion des aéroports.

Mais le transport aérien chinois est en train de connaître de grands changements avec la décentralisation dans ce réseau : la création de plusieurs compagnies aériennes régionales, la séparation entre les tâches de contrôle et d'exploitation et les créations des joint-ventures avec les compagnies aériennes étrangères.

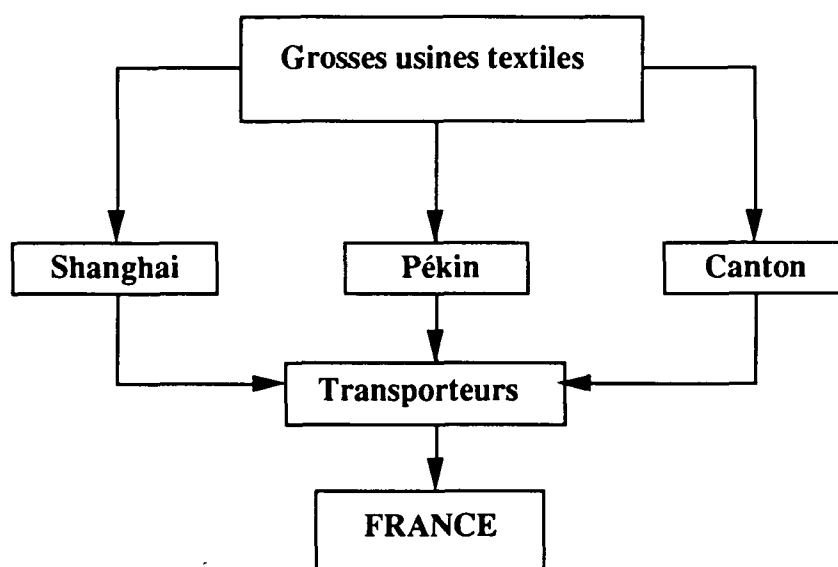
### **II.3.3.3 - Les trajets détournés des marchandises importées de Chine**

Pendant mon enquête sur le transport de textiles et vêtements importés de Chine, un phénomène intéressant a retenu mon attention : les trajets détournés des marchandises qui arrivent en France.

Il existe deux sortes d'entrées de produits textiles en France :

- Pour les grosses usines chinoises de textiles, l'obtention des quotas n'est pas un problème, et le transport est effectué normalement. Les marchandises sont acheminées d'abord sur Shanghai, Pékin, Canton, etc. et puis transportées en France.

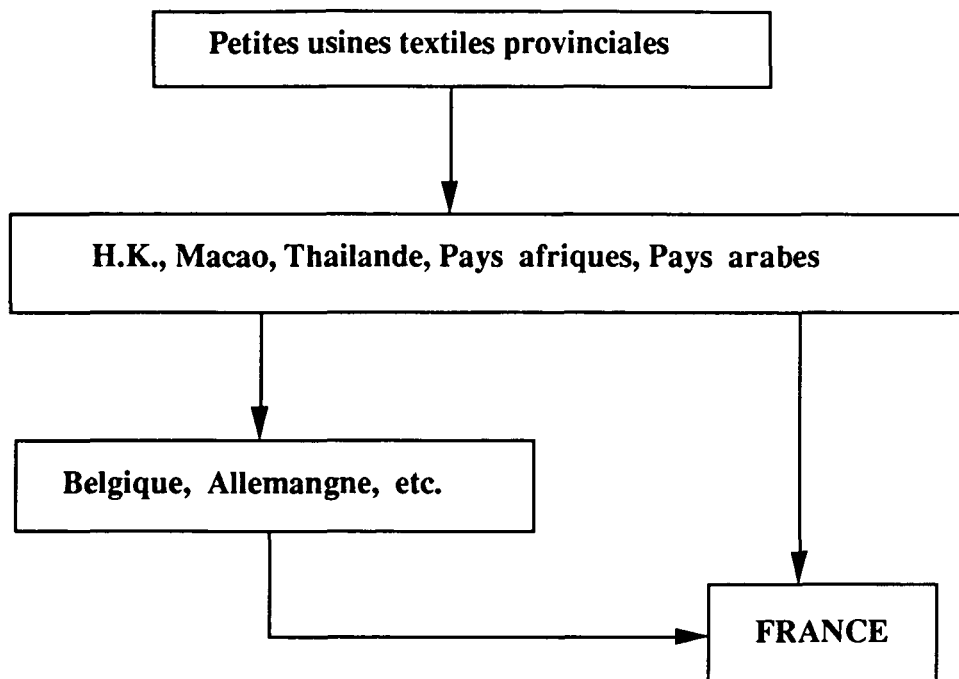
SCHEMA II.2 : Les trajets normaux



- Pour les petites usines provinciales, les choses deviennent plus compliquées. Ces usines ont du mal à se faire attribuer des quotas directement pour la France, alors, elles ont recours, en complicité avec les importateurs français, à des moyens détournés pour faire parvenir leurs produits en France.

Les deux parties s'arrangent pour trouver des quotas pour des pays en voie de développement comme Hong-Kong, Macao, la Thaïlande, des pays africains, des pays arabes, etc.. Ensuite, elles font appel à de grands groupes de transport international pour acheminer les marchandises vers ces PVD qui ont accès au Form A (cf. section II.2.1) et qui, eux, ont des quotas pour la France ou pour d'autres pays de la CEE - puisqu'entre les pays de la CEE, le transport des marchandises textiles se déroule librement, sans aucune contrainte de quotas (voir SCHEMA.II.3).

SCHEMA II.3 : Les trajets détournés des marchandises textiles



Avec un tel trajet le prix de revient de ces marchandises rendues en France est certes plus élevé, mais il reste encore nettement intéressant pour le marché français.

De leur côté, les entreprises chinoises acceptent de baisser un peu leur prix : l'acquisition de devises étrangères occupe une place si importante en Chine que même dans ce cas, à la limite de la légalité, ces entreprises seront encouragées par le gouvernement dans leurs démarches pour parvenir à exporter.

Il faut souligner le rôle important des transporteurs internationaux à qui sont confiées les marchandises dès la sortie de Chine et qui sont responsables de tout le processus d'acheminement jusqu'aux importateurs français.

D'après les transporteurs que j'ai contactés, le transport des marchandises textiles exportées par la Chine vers la France est fait principalement par la voie normale, bien que la voie détournée représente une partie assez importante. Bien sûr, personne ne veut fournir la proportion réelle de ces deux voies de transport.



## **IIIème PARTIE : LES LECONS A TIRER DE L'INVESTIGATION**

### **II.1 - LES DIFFICULTES RENCONTREES**

En conclusion sur les méthodes de travail utilisées, je dirai qu'elles sont bonnes et qu'elles ne peuvent faire l'objet de réserves que sur des points de détail, l'architecture de base étant solide.

Cependant, dans cette étude j'ai rencontré des difficultés et je serais tentée de regrouper les obstacles rencontrés en deux catégories : la recherche des importateurs et la récolte d'informations.

#### **III.1.1 - DANS LA RECHERCHE DES IMPORTATEURS**

Quand j'ai essayé par tout moyen de trouver des entreprises importatrices travaillant avec la Chine, je me suis souvent trouvée bloquée :

- Sur le Minitel, on peut trouver de longues listes d'entreprises qui sont vraisemblablement des importateurs, mais on n'a aucun moyen de savoir si ce sont des importateurs de textiles et habillement, et encore moins si elles importent de Chine.
- Au cours de mes visites chez les petits commerçants chinois dans le 13ème arrondissement de Paris, j'ai toujours commencé par parler du temps et des marchandises en vente dans leurs boutiques etc., mais dès que j'abordais le problème commercial et celui de leurs grossistes importateurs, ils devenaient très méfiants et se taisaient.

- J'ai contacté le Bureau du Conseiller Commercial près l'ambassade de Chine en France, mais je n'ai pu avoir aucun rendez-vous, soit parce que la personne qui était susceptible de pouvoir m'aider n'était jamais là, soit parce qu'ils ne pouvaient pas me révéler les noms de leurs clients à cause de la confidentialité.
- J'ai envoyé une dizaine de fax aux différentes corporations d'I/E chinoises à Pékin, Shanghai, Canton, Nanjing, etc. en leur demandant des informations, mais ces fax sont restés sans réponse. Et puis, je leur ai téléphoné en espérant obtenir les noms de leurs clients, mais la réponse était invariablement "non". Seuls mes amis chinois qui travaillent dans des sociétés d'I/E chinoises ont pu m'apporter une aide efficace.

### **III.1.2 - DANS LA RECOLTE D'INFORMATIONS**

Pendant la période de la recherche d'informations, j'ai beaucoup téléphoné aux importateurs. Mais la plupart d'entre eux m'ont refusé en disant qu'ils étaient trop occupés pour me recevoir. Quelques uns m'ont même répondu : "Qui vous a dit de chercher des informations comme ça ?" ou bien "Qui vous a dit que nous travaillons avec la Chine ?" ou encore "Vous êtes de quelle nationalité ? Vous travaillez pour la France ou pour la Chine ?" Les plus aimables réponses étaient : "laissez votre numéro de téléphone, je vous rappellerai si j'ai des informations à vous donner" ou "Envoyez-moi une lettre et je vais voir ce que je peux faire pour vous". Bien sûr, il n'y a jamais eu de suite.

Parmi les importateurs qui m'ont accueillie, il y en avait aussi quelques uns de méfiants. Ils parlaient très peu ou parlaient d'une façon générale et ils refusaient de donner des informations concrètes. Ils se sont justifiés : "Si on vous dit comment organiser l'importation de textiles en provenance de Chine et que vous écrivez un rapport là-dessus, ce ne sera plus un secret, tout le monde pourra le faire, et on perdra notre gagne-pain !"

Tout au long de cette phase d'étude, j'étais consciente du fait à quel point les personnes interrogées se méfiaient. Les français craignaient que je travaille pour la Chine et les chinois me soupçonnaient de rassembler des informations pour la France, et tout le monde avait l'air d'être avant tout vigilant contre l'espionnage commercial. J'avais cru qu'en tant que chinoise, j'étais assez bien placée pour faire une étude sur la Chine, mais la réalité m'a montrée un exemple d'un avantage se transformant en inconvénient !

Pourtant, ces difficultés m'ont fait comprendre l'importance de la ténacité et de la tactique dans le travail. Il faut toujours tenir bon et changer la façon de mener l'étude pour obtenir ce que l'on veut.

Ces difficultés m'ont également fait réfléchir sur 3 points :

- Il faut prendre en considération tous les aspects avant d'agir. Quand j'ai choisi le secteur textiles et habillement, je ne me suis rendue compte de son importance dans les importations françaises. Mais j'avais déjà entendu dire qu'il y avait de petites entreprises qui fraudaient la douane, l'impôt, etc., et les importateurs de textiles et habillement sont presque tous des entreprises ayant un effectif de moins de 50 personnes. Ce n'est donc pas surprenant que ces petits importateurs ne veuillent pas parler.
- La concurrence dans le secteur du textile et habillement est extrêmement vive. Les importateurs français qui m'ont accueillie m'ont dit franchement qu'ils avaient peur de la concurrence ; les exportateurs chinois du même secteur que j'ai contactés par téléphone ne voulaient pas me renseigner par peur de perdre leur clientèle (s'ils révèlent les noms de leurs clients, les derniers peuvent très bien changer de fournisseur).
- Dans le monde des affaires, les relations occupent une place primordiale. Pendant mon enquête, les importateurs et les transporteurs qui m'ont accueillie chaleureusement et parlé franchement ont tous été ceux présentés par Mr.SALINI ou par mes amis.

## **III.2 - ANALYSE DU COMMERCE FRANCO-CHINOIS**

### **III.2.1 - SITUATION GENERALE**

En 1979, la Chine a entrepris de relancer son économie et de s'ouvrir sur l'étranger. C'est une politique suggérée par l'exemple des autres pays et conjointement se calque sur les modalités les plus usuelles de rapprochements internationaux. Depuis lors, cette expansion devient très rapide et l'économie chinoise montre une efficacité et un ressort surprenants. En 1988 et 1989, la Chine a enregistré des déficits des paiements courants de 4 milliards et 4,5 milliards de dollars respectivement. Elle a réalisé un excédent commercial voisin de 9 milliards en 1990 et de 2 milliards pour les deux seuls premiers mois de 1991. Les réserves de change atteignent maintenant environ 30 milliards de dollars et son ratio de service de la dette ne s'élève qu'au taux modéré de 10%.

Comme le soutiennent des parlementaires américains protectionnistes, certaines de ces belles performances peuvent être imputées au contrôle des importations, mais ce n'est pas vrai pour nombre d'entre elles. Les importations en valeur a diminué de 10% en 1990 mais les exportations a augmenté de près de 20%. Durant le premier trimestre 1991, les importations se sont accrues de 12% par rapport à 1990 et les exportations ont progressé de 25%. Même avec un taux de change surévalué de 10% par rapport au marché parallèle, les exportations chinoises sont compétitives sur le plan international.

La structure des exportations chinoises connaît également des changements. Elle se compose non plus essentiellement de matières premières, mais à 70% de produits manufacturés : articles de consommation et même biens de l'industrie.

En ce qui concerne la France, Le Tableau III.1 reproduit la balance des échanges franco-chinois de 1980 à 1990 :

Tableau III.1 : Balance des échanges bilatéraux franco-chinois (en millions de francs)

Année	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportations	1 338	1 524	2 474	3 534	2 803	7 644	5 242	5 360	5 964	10 585	7 782
Importations	2 030	2 861	3 044	3 339	4 206	4 909	5 115	6 869	8 843	11 433	12 530
Solde	-692	-1 337	-570	195	-1 403	2 735	127	-1 509	-2 879	-848	-4 748
Taux de couverture	66 %	53 %	81 %	106 %	67 %	156 %	102 %	78 %	67 %	93 %	62 %

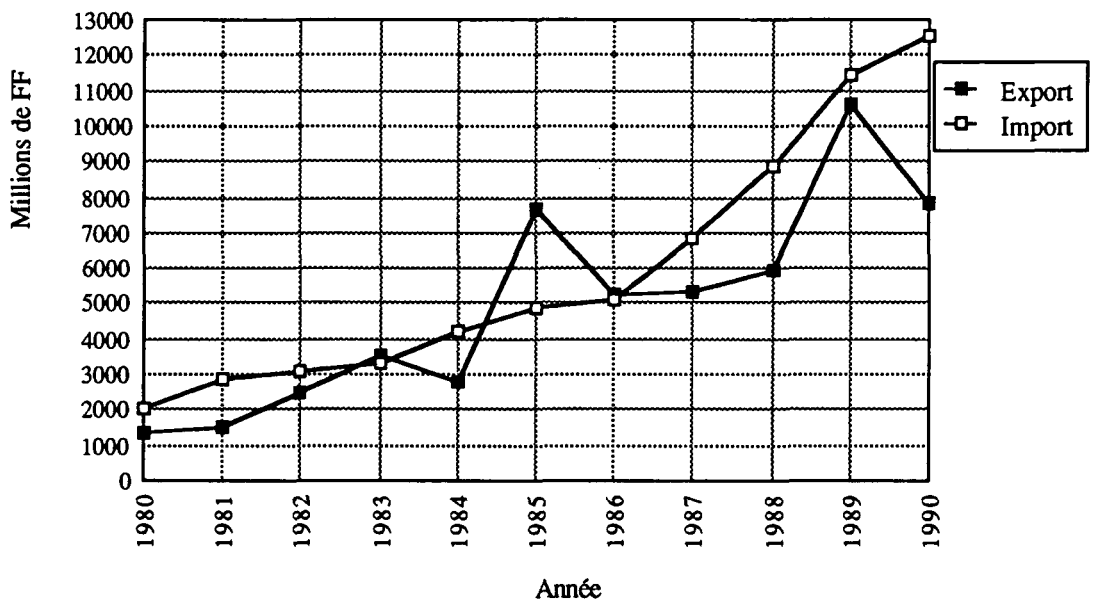
Source : SITRAM de l'OEST

L'analyse de ce tableau nous permet de constater que :

- l'augmentation des exportations chinoises vers la France est non seulement très forte, mais encore continue et harmonieuse ;
- du côté français, les soldes sont, pour la plupart, déficitaires, et la progression est insuffisante à l'exception de l'années 1985 et 1989.

Regardons encore le graphique III.1 qui montre l'évolution des échanges franco-chinois de 1980 à 1990 :

Graphique III.1 : **Evolution des échanges franco-chinois** (en millions de francs)



On constate que la tendance des exportations françaises vers la Chine n'est pas assez stable et l'année 1990 a enregistré une forte chute par rapport à 1989. Il faut, donc, agir vite pour améliorer la situation.

### III.2.2 - LA CHINE, FAUT-IL Y METTRE UN PIED ?

Dès 1993, les frontières seront ouvertes en Europe. Les entreprises qui ont un savoir-faire en matière de transfert de technologie peuvent chercher des débouchés pour produire moins cher en se délocalisant. Par ailleurs, la Chine est volontaire de s'ouvrir à la technologie occidentale afin de rattraper son retard industriel d'une part, produire des biens de consommation, d'autre part. Avec plus d'un milliard d'habitants, la Chine doit devenir un objectif pour les entreprises françaises surtout les PMI françaises, qui savent et veulent vendre pour survivre dans un marché européen où la concurrence sera chaque jour plus dure et plus âpre. Si les français ne s'y intéressent pas, d'autres pays s'empareront sûrement de cet immense marché aux potentialités gigantesques. En effet, la France s'est placée en 1990 au huitième rang des partenaires de la Chine, loin derrière le Japon, les Etats-Unis, l'Allemagne, et même derrière le URSS. Cette situation est d'autant plus préoccupante que dans le même temps, ces pays ont accru leurs échanges. Je connais quelques français qui dirigent leurs PME/PMI. Ils m'ont révélée l'insuffisance de la présence française en Chine, notamment de PMI possédant des produits de qualité pouvant concurrencer les japonais, les américains, les allemands, voire les brésiliens. Il semble qu'il y a un manque évident de sensibilité du milieu PMI françaises et donc un manque de culture afférente à l'exportation en Chine.

Cette absence française en Chine peut être dûe au manque d'informations sur l'industrie française de la part des chinois. L'image des français que les chinois ont est "à la mode", "parfumés" et "sachant profiter de la vie", mais quand les chinois parlent des industries avancées, c'est surtout les industries américaine, japonaise et allemande.

Cette absence française en Chine peut être également dûe à la difficulté d'adaptation à la culture chinoise de la part des français. Les valeurs culturelles chinois sont très différentes des valeurs des sociétés occidentales :

- La Chine est encore un pays en voie de développement et a une économie principalement planifiée ;

- La Chine suit la doctrine confucéenne. Un chinois ne vous dira presque jamais non et prendra toujours une position au centre car les extrêmes sont dangereux ;
- Les chinois détestent être forcés à faire quelque chose, vous pouvez rapidement les embarrasser ou les humilier ;
- Pour les chinois, de bâtir des rapports harmonieux implique d'y consacrer un temps et une énergie considérable. Il n'est pas inhabituel qu'une délégation étrangère doive attendre deux ou trois jours avant que les chinois les recontactent et leur fixent un rendez-vous ;
- Les chinois tiennent à leur coutumes locales de politesse et de préséance, par exemple, aucune négociation ne se tient sans que le thé rituel ait été servi, et aucune discussion d'affaires ne sera tenue durant les repas. En outre, boire sans porter de toasts aux personnes qui se trouvent à votre droite, votre gauche et en face de vous constitue un acte impoli ;
- En Chine, les ordres viennent d'en haut hiérarchiquement, les personnes concluant les affaires doivent s'y soumettre même si parfois elles ne comprennent pas pourquoi. C'est pourquoi parfois les partenaires chinois changent d'avis au dernier moment.

La compréhension des cultures respectives est nécessaire à tous les échanges entre personnes de cultures différentes, et cela vaut aussi sur le plan commercial. Mais j'ai parfois l'impression qu'il y a des commerçants français qui s'adonnent à la recherche du bon et du mauvais d'une culture en oubliant l'objectif auquel qu'ils doivent aboutir. De ce point de vue, on peut peut-être se demander cette question : n'est-ce pas que les américains, les japonais et les allemands sont des meilleurs hommes d'affaires que les français?

Je poursuis mes études en France depuis bientôt quatre ans, et je me sens concernée par le sort de la France en 1993 et après. Je pense que les français ont tort de laisser partir sa chance dans un marché qui deviendra, d'ici à l'an 2000, l'un des plus intéressants du monde. Il faut, donc, que la France exporte tous azimuts et s'implante industriellement partout où cela est possible.



### **III.2.3 - LES MARCHES CHINOIS D'AUTOMOBILE ET D'HABILLEMENT**

On retiendra qu'il n'est pas très facile de vendre son savoir-faire en Chine, mais l'enjeu mérite réflexion et combativité. Exporter, s'implanter et vendre en Chine, c'est avant tout une volonté, un état d'esprit et une stratégie à moyen et long terme. La Chine s'est ouverte ses marchés divers à l'extérieur et la France a déjà des expériences sur les ventes en Chine des technologies, des produits de consommation de la haute couture, etc..

Mon étude sur le commerce franco-chinois a été l'occasion pour moi d'approfondir mes connaissances sur les marchés chinois des deux secteurs : automobile et habillement.

#### **III.2.3.1 - Automobile**

La Chine n'a même pas une vraie industrie automobile nationale, elle a une technologie industrielle trop en retard. Il n'y a qu'un véhicule pour 1000 habitants et les quelques rares voitures qui circulent en Chine sont achetées collectivement soit pour développer les activités des entreprises ou des coopératives soit pour servir des taxis.

La marque Hong-Qi du groupement industriel Jiefang Associated Motor Vehicle est la seule rescapée parmi les vraies marques chinoises. Les limousines, construites par l'usine, ont été remplacées par les Mercedes W123, reprises sous licence en Chine après leur suppression des chaînes de Stuttgart en 1984. A Pékin, la société Beijing Automotive Works produit des véhicules tout-terrain et des modèles d'American motors sous licence. A Shanghai ce sont des Volkswagen Santana qui sont construites par Shanghai Volkswagen Works, et le quotidien *China Daily* dévoilait que Volkswagen allait multiplier par quatre sa production de Santana d'ici à 1995, celle-ci passant à 120 000 unités par an au lieu des 30 000 prévues initialement.

La Chine a mis en production en 1990 leur première nouvelle voiture nationale depuis 1958. Cette voiture chinoise est construite autour d'un châssis de Toyota Crown. Des moteurs Chrysler fabriqués sur place équiperont la berline. Objectif : 150 000 unités par an vers 1995.

Par ailleurs, en association avec une grande maison de commerce de Hong Kong, Mercedes a créé la Southern Star Motor Company, filiale destinée à distribuer ses produits dans les 8 provinces méridionales situées autour de Canton.

La France a bien fait d'affronter ce marché énorme. En 1985, la société Guangzhou Peugeot Automobile a créée sous forme de joint-venture. Cette usine reçoit les pièces de montage de France et la production totale de la première année était 940 véhicules. En 1990 cette production s'est élevée à 8 000 véhicules, et en cette même année, le Comité du Planning Central de la Chine a donné son approbation définitive de la phase 30 000 véhicules/an.

Par ailleurs, en septembre 1991, Citroën annonçait au cours d'une rencontre entre la direction et les représentants du personnel de la firme la signature, avant la fin de l'année, de l'ensemble des documents nécessaires au bouclage du lancement de son opération de joint-venture à Wuhan. Le principe de la création d'une société franco-chinoise, capable de produire à terme quelque 150 000 <ZX> par an, avait été arrêté en décembre 1990. L'usine, qui représente un investissement global de l'ordre de 4 milliards de francs, devrait démarrer son activité en 1995. En Chine, c'est incontestablement Citroën qui mène la danse parmi les constructeurs français. Cette marque préférée des chinois a obtenu, il y a quelques années, du gouvernement chinois la permission de tourner des spots publicitaires sur la Grande Muraille et au Tibet.

Il faut avouer que l'automobile française possède des atouts certains dans la concurrence sur le marché chinois. Les chinois reconnaissent que ce sont des voitures très confortables, luxueuses, et robustes dans leur conception. Elles possèdent leurs adeptes en Chine, tout comme un français peut être adepte des automobiles américaines. Cependant, cela n'a pas fait de l'industrie automobile

française le fleuron des exportations vers la Chine, comme nous avons vu dans la première partie de ce rapport, le poste de voitures n'a occupé que 5% des exportations françaises à destination de la Chine en 1990. Il reste, donc, beaucoup à faire pour les constructeurs automobile français.

### **III.2.3.2 - Habillement**

Bien des choses ont changé en Chine depuis l'ouverture économique du pays, mais dans le domaine du vêtement, la révolution n'a pas encore atteint son apogée.

- Une demande souvent non satisfaite :

Les citadins chinois sont attirés par la mode, et les couleurs ont remplacé l'uniformité bleue foncée du costume Mao. D'après un sondage effectué auprès des pékinois, 61% des jeunes et 25% des personnes d'âge moyen suivent la mode, et parmi eux, 25% n'achètent que des vêtements à la mode. Mais beaucoup de chinois, surtout les jeunes, se plaignent de la pauvreté des magasins populaires dans le domaine de l'habillement à la pointe de la mode. Même si la mode pénètre peu à peu la société chinoise, les réseaux de distribution ont des difficultés à s'adapter à la notion de collections qui changent chaque année.

De nombreux fabricants hésitent à se lancer dans la production de vêtements complètement nouveaux dans leur style. De plus, le système de tailles demeure incomplet. Il est intéressant de noter que de nombreux tailleurs chinois passent des heures à observer et photographier les touristes étrangers près des grands magasins sur la rue Wangfujing à Pékin. Très souvent, les jeunes chinois s'adressent à ces tailleurs habiles ou créent leurs vêtements eux-mêmes.

- Une nouvelle génération exigeante :

La politique de l'enfant unique instaurée par le gouvernement chinois a une incidence considérable sur le rôle des parents et sur la place de l'enfant au coeur de la famille. Les parents portent une attention immense à celui ou celle qui sera le descendant unique de la famille. Les enfants sont choyés, propres et soignés, ce qui contraste parfois avec l'apparence des parents. Au niveau de l'habillement, le soin et l'innovation dont témoignent les parents à l'égard de leur enfant sont très intéressants de par leur caractère inédit. Rubans et barrettes dans les cheveux, casquettes à l'occidentale...

De plus, les enfants sont très familiarisés avec les produits occidentaux grâce au développement du tourisme. Les enfants prennent goût à tout cet environnement nouveau et adoptent certaines valeurs esthétiques.

Ainsi, cette nouvelle génération deviendra exigeante à l'avenir et portera une considération croissante sur le vêtement, et les entreprises françaises qui s'implantent en Chine doivent fonder leurs espoirs à long terme sur cette nouvelle génération.

- Une opportunité pour l'exportateur français d'habillement ?

Dans le domaine du vêtement, à présent, le souci d'harmonie et d'esthétisme est encore au premier stade et semble encore loin d'avoir conquis l'esprit de tous les chinois. Les jeunes chinois aux idées émancipées espèrent plus de beauté dans leur vie, mais ils ne savent pas très bien ce qu'est la beauté. Avec l'influence des produits importés ils confondent souvent l'originalité et l'excentricité avec la beauté. Il est donc important d'initier le peuple chinois au goût et à l'esthétique.

Pourtant, une chose est claire : la Chine n'acceptera pas de rattraper son retard dans ce domaine sous l'emprise de l'Occident. Par contre, elle voudrait analyser les

techniques étrangères, les remodeler selon un goût et un rythme qui ne sont pas obligatoirement ceux des marchés étrangers.

La mode, c'est de l'art et de la création. Les professionnels français du prêt à porter pourront apporter aux stylistes chinois l'esprit créatif et les techniques de coupe qui sont essentielles et les laissent ensuite moduler ces connaissances en fonction de leurs goûts.

L'exportateur français peut remarquer que les chinois apprennent très vite avec une curiosité étonnante. De plus, ils bénéficient de deux atouts essentiels pour le vêtement : des matières premières d'une qualité exceptionnelle (la soie par exemple) et d'une main d'oeuvre très habile.

C'est vrai qu'en terme de prêt à porter, la Chine ne possède pas encore de structure à même de répondre aux attentes des consommateurs assoiffés de nouveauté, mais espérer vendre ses propres collections directement sur le marché chinois est purement illusoire. A l'avenir, le goût des chinois en matière de vêtement évoluera profondément et des exigences apparaîtront. Si les français veulent être présent sur ce marché déjà très convoité et s'adresser à tous les chinois, il ne faut pas oublier que leur pouvoir d'achat est encore faible. Dès lors, pour l'exportateur français de prêt à porter, l'alternative est de transférer un savoir et des techniques, comme dit un professionnel français : "Il convient d'habituer les chinois à notre mode, afin qu'ils puissent trouver la leur."

## CONCLUSION

Dans un monde où les marchés solvables se raréfient et en raison du caractère "révolutionnaire" que constitue l'ouverture économique chinoise, ce pays voit frapper à sa porte de nombreuses sociétés du monde entier. Au delà du prestige, leur objectif est claire, c'est l'an 2000, car le jour où la Chine tremblera, il faudra être présent et accords antérieurs permettront à ces entreprises d'avoir la priorité.

Est-il nécessaire de rappeler que les négociations avec les chinois sont longues et coûteuses et que la patience est une des conditions essentielles de réussite sur ce marché.

En raison de l'incertitude des décisions politiques et des mentalités, le mystère chinois existe pour les français. Mais il ne faut pas pour autant renoncer.

Les affaires internationales me paraissent être principalement un problème de confiance. Surtout en Chine où l'on s'attache à l'homme qui représente une entreprise et non pas à une entreprise représentée par un homme.

La confiance s'obtient d'abord par le respect de ses interlocuteurs et par l'adaptation de la culture. Je dois avouer que parfois certains français me rappellent des anecdotes des hommes d'affaires français en Asie qui rendaient visites aux gens avec des catalogues d'entreprise en version française uniquement et sans carte de visite en anglais! Je crois que les français à l'étranger doivent apprendre à être humbles et discrets. Chaque pays à sa propre culture et ses manières en affaires ; si l'on veut réussir, on devrait commencer par ne plus arriver comme en pays conquis dans des zones où la France n'est connue que grâce à COCO CHANEL et VUITTON.

J'ai appris que savoir travailler dans le commerce, c'est savoir s'adapter.

## **ANNEXE I : LES ADRESSES UTILES EN FRANCE**

\* China International Trust and Investment Corporation (CITIC)

1, rue Henri Regnault  
92400 Courbevoie  
Tél : 47 78 92 93

\* China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT)

2, place de la Défense  
CNIT BP 473  
92053 Paris la Défense  
Tél : 46 92 25 45

\* Bank of China

20 bis, rue Lafayette  
75009 Paris  
Tél : 45 23 51 02 ou 48 24 06 89

\* China National Travel Service

51, rue Sainte Anne  
75002 Paris  
Tél : 42 96 95 48

\* Comité France-Chine

31, Av. Pierre 1er de Serbie  
75116 Paris  
Tél : 47 20 79 03

\* CFCE (Centre Français du Commerce Extérieur)

10, Av. d'Iéna  
75016 Paris  
Tél : 40 73 30 00

\* BFCE (Banque Française du Commerce Extérieur)

21, bd. Haussmann  
75009 Paris  
Tél : 48 00 48 00

\* Centre de renseignements des douanes

23 bis, rue Université  
75007 Paris  
Tél : 42 61 76 46

- \* SAFICO (Service des Autorisations Financières et Commerciales)  
42, rue de Clichy  
75009 Paris  
Tél : 42 81 91 44
  
- \* COFACE (Compagnie Française Assurance pour Commerce Extérieur)  
12, cours Michelet  
92800 Puteaux  
Tél : 49 02 20 00
  
- \* Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon  
21, rue République  
69002 Lyon  
Tél : 72 40 58 58
  
- \* China National Machinery Import & Export Corporation  
Tour Aramis 312  
66, Av. Gambetta  
92400 Courbevoie  
Tél : 47 88 95 12
  
- \* China National Machinery and Equipment Corporation  
22, rue Saint Augustin  
75002 Paris  
Tél : 47 42 36 33
  
- \* China National Native Produce & Animal By-products Import and Export Corporation  
14, rue du Théâtre  
75015 Paris  
Tél : 45 75 62 20